

УДК 321

Пупкова Людмила Николаевна,

Pupkova Lyudmila Nikolaevna,

ГАПОУ «Казанский торгово-экономический техникум», г. Казань, преподаватель специальных дисциплин, 5578pln@mail.ru

Kazan Trade and Economic College, Kazan, Russia, a lecture of special subjects, 5578pln@mail.ru

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ

FORMATION OF THE SOCIAL PARTNERSHIP MECHANISM IN PROFESSIONAL EDUCATION

Аннотация

Описывается опыт социального партнерства ГАПОУ «Казанского торгово-экономического техникума» и ООО «Бахетле-1» по подготовке конкурентоспособных кадров для торговли.

Ключевые слова: партнерство, кадры, конкуренция, образование

Abstract

The experience of social partnership of Kazan trade and economic college and LLC "Bahetle-1" of the preparation of competitive specialists for the trade is described in this article.

Keywords: partnership, personnel, competition, education

В «Концепции модернизации российского образования» определена основная цель профессионального образования – подготовка квалифицированного, конкурентоспособного на рынке труда работника, готового к постоянному профессиональному росту, социальной и профессиональной мобильности [1]. Качество образования становится главным механизмом решения целого комплекса социально-экономических проблем. Особое место среди слагаемых качества образования отводится социальному партнерству учреждений профессионального образования с предприятиями. Социальное партнерство в среднем профессиональном образовании – это взаимодействие образовательных учреждений

с субъектами и институтами рынка труда, государственными и местными органами власти, общественными организациями, школами, направленное на максимальное согласование и реализацию интересов всех участников этого процесса [2, 3].

В условиях рыночных отношений социальное партнерство направлено на обеспечение рынка труда необходимым количеством специалистов с высоким качеством подготовки. Целью сотрудничества в рамках развития социального партнерства является интеграция образования и производства. Главным критерием эффективности социального партнерства в сфере среднего профессионального образования является качество подготовки специалистов и их востребованность на рынке труда. Можно выделить три основные категории социальных партнеров профессионального образования: работодателей (индустрию); объединения работников (профсоюзы, общественные организации); государственные органы управления, включая службу занятости и школы.

В рамках данной статьи будет проанализировано взаимодействие с работодателями. Казанский торгово-технологический техникум готовит специалистов для торговых предприятий, в том числе по специальностям 100701 «Коммерция (по отраслям)» и 100801 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров». Отношения с работодателями выстраиваются сложно. Однако, как показывает опыт, при желании учебное учреждение в состоянии переломить это отношение к себе со стороны бизнеса, доказать свою состоятельность и взять на себя решение вопросов по обеспечению предприятий торговли квалифицированными кадрами.

Формирование системы социального партнерства в современных социально-экономических условиях – достаточно длительный и сложный процесс, зависящий от целого ряда субъективных и объективных причин (состояния экономики, социальной обстановки, готовности включиться в него органов власти и воли, желания и возможности руководителей учебных заведений). Результативность и эффективность работы учебного заведения с социальными партнерами

определяется степенью реализации своих интересов, заключающихся, прежде всего, в подготовке высококвалифицированных специалистов и оценивается по степени выполнения своей основной социальной функции.

Приоритетной задачей деятельности Казанского торгово-технологического техникума по созданию системы социального партнерства является привлечение и развитие интереса участников к взаимодействию с целью взаимовыгодных отношений. Именно в интеграции образовательных ресурсов учебного заведения и работодателей мы видим основной путь развития профессионального образования. Мы провели анализ деятельности техникума, выявили сильные и слабые стороны, создали дорожную карту развития техникума. Проведенный в рамках реализации дорожной карты опрос по удовлетворенности студентов выявил, что студенты не удовлетворены качеством практики, а работодатели довольны качеством подготовки наших студентов и выразили готовность работать с нами.

Производственная и учебная практика студентов образовательных учреждений среднего профессионального образования является составной частью основной образовательной программы СПО. Чтобы повысить качество практики возникла необходимость установления нового типа взаимодействия с работодателями. Реорганизацию производственного обучения начали с формирования базы социальных партнеров техникума, заключили договоры о сотрудничестве с крупными торговыми предприятиями, среди которых: ООО «Бахетле-1», ООО «МЕТРО Кэш энд Керри», ОАО «Эдельвейс», «Магнит», «5», «Снежная королева», ОБИ, «М. Видео» и другие. Наибольшую заинтересованность в создании партнерских отношений проявили сотрудники ООО «Бахетле-1», с которыми и определяются формы социального партнерства. Для этого была создана рабочая группа, в которую вошли представители отдела персонала ООО «Бахетле-1» и Казанского торгово-экономического техникума.

На первом этапе провели анализ и адаптацию рабочих программ теоретического и производственного обучения техникума к запросам ООО «Бахетле -1»

по специальностям 100701 «Коммерция (по отраслям)» и 100801 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров». В результате, был создан учебный план дополнительного профессионального образования (повышения квалификации) по указанным специальностям, который реализуется в рамках ЦПК. Определили темы, требующие дополнения особенностей торгово-технологического процесса ООО «Бахетле-1». Эти занятия проводятся на базе учебного центра ООО «Бахетле-1».

На втором этапе формализовали процесс практики. Разработали контрольно-измерительные материалы с учетом того, какие профессиональные компетенции должны формироваться во время данного вида практики и как они должны проверяться, шаблон характеристики на студента.

Большинство студентов техникума проходят практику в магазинах ООО «Бахетле-1». На практику каждый студент получает индивидуальное задание, которое он должен отработать на рабочем месте в магазине и перечень документов, которые должен изучить и копии приложить к отчету. Руководству торгового предприятия также направляется план практики и перечень документов, которые должны предоставляться студентам для отработки тем. Руководят практикой директора магазинов, которые координируют и контролируют отработку практикантами заданий. С руководителями практики от торговых предприятий регулярно проводят консультации семинарские занятия сотрудники учебного центра ООО «Бахетле-1» и заместитель директора по производственному обучению и ЦПК техникума.

По окончании практики на каждого студента пишется характеристика, которая предоставляется в отдел персонала ООО «Бахетле-1» и в техникум. На первой практике отбираются лучшие студенты, которые все последующие практики проходят в магазинах ООО «Бахетле-1». На 3-м курсе эти студенты дополнительно в рамках ЦПК изучают особенности торгово-технологического процесса и осваивают программу учета товарно-материальных ценностей ООО «Бахетле-1». На защиту отчетов студентов приглашаются директора магазинов

и менеджеры по персоналу, которые интересуются мнением студентов о качестве прохождения практики.

Так же прошла встреча администрации ООО «Бахетле-1» со студентами техникума. На встрече присутствовали операционный директор магазинов ООО «Бахетле-1» Шибарова Радиля Фазиловна, директор по персоналу Лутфуллин Рамиль Вазыхович, ведущий тренинг менеджер Шайдуллина Кудусия Ахметовна. Руководство компании получило обратную связь от преподавателей и студентов о прохождении производственной практики. Студенты свободно высказывали свое мнение о качестве прохождения практики, не всегда положительное.

Много было и хороших отзывов, студенты особо отмечали директоров, которые работают со студентами, говорили и о том, что не устраивает, в каких магазинах приходилось часто мыть полки вместо отработки заданий.

Директор по персоналу рассказал о перспективах совместной работы, пригласил желающих на работу в компанию. Обстановка была деловая, и, в тоже время, душевная! В конце работодатели вручили лучшим студентам-практикантам сертификаты ООО «Бахетле-1».

После окончания встречи разговор с директорами продолжился на фирме, где были заслушаны директора магазинов, в адрес которых были высказаны претензии.

На совещании постановили, что одной из первостепенных задач директоров магазинов – работа со студентами, они несут ответственность за качество организации практики и после каждой практики отчитываются.

Адаптация системы профессионального образования к рыночным условиям ставит как необходимость ее жесткую нацеленность на конечный результат – трудоустройство выпускников и закрепление их на рабочих местах. Этому в полной мере способствует система социального партнерства. По окончании техникума студенты, прошедшие все виды практики в ООО «Бахетле-1» при-

нимаются на работу по полученной специальности: товаровед, менеджер или администратор.

Наши партнеры принимают активное участие в руководстве дипломными проектами, работе аттестационных комиссий. Социальные партнеры привлекаются к активному участию в учебно-воспитательном процессе и независимой оценке качества подготовки специалистов. Стало традицией участие партнеров в жизни техникума: конкурсы профессионального мастерства, студенческие и педагогические научно-практические конференции, месячники по специальностям, работа круглых столов, педагогических советов, родительских собраний; организация профориентационной работы.

Ориентированность на практику обучения повышается за счет проведения части занятий на базе предприятий социальных партнеров. Партнеры охотно проводят мастер-классы на производстве. Практикуется проведение мастер-классов в крупных торговых организациях. Преподаватели товароведения практические занятия по изучению ассортимента, маркировки товаров проводят в торговом зале магазинов.

Недостаточное финансирование учебных заведений СПО не позволяет оснастить кабинеты в соответствии с требованиями новых ФГОС. Помочь в этом могут социальные партнеры. Так в оснащении кабинета «Организации торговли» помогли ООО «Бахетле-1». Подарили горки, горячий стол для упаковки товаров, узел расчета и три кассовых машины.

Для подготовки высококвалифицированных конкурентоспособных специалистов нужны и высококвалифицированные педагогические кадры. Все преподаватели СПО должны регулярно повышать свою квалификацию по методике, педагогике, а по специальности, к сожалению, нет. Преподаватели техникума приглашаются на семинары и тренинги, проводимые в учебном центре ООО «Бахетле-1». А сотрудники учебного центра посещают уроки преподавателей.

На рынке образовательных услуг имеет место конкуренция учебных заведений, на рынке труда – конкуренция выпускников. Чем выше конкурентоспо-

способность учебного заведения, тем выше она у выпускников, так как среди компонентов, составляющих ее, – не только репутация учебного заведения в преподавательских и студенческих кругах, но и успехи выпускников в получении должности по окончании техникума, степень признания работодателем диплома. Именно в интеграции образовательных ресурсов учебного заведения и работодателей мы видим основной путь развития профессионального образования.

Список литературы

1. Концепция модернизации российского образования. Официальный сайт Министерства образования РФ. Электронный ресурс. URL: http://минобрнауки.рф/документы/2474/файл/901/Госпрограмма_Развитие_образования.pdf (дата обращения: 14.09.2015).

2. Государственно-частное партнерство: теория и практика / В. Г. Варнавский, А. В. Клименко, В. А. Королев [и др.]. М. : Изд. дом Гос. ун-та - Высшей школы экономики, 2010. 287 с.

3. Реморенко И. М. «Социальное партнерство» в образовании: понятие и деятельность // Новый город: образование для изменения качества жизни. М.: СПб. : Югорск, 2003